

НОУ-ХАУ КАК ИНСТРУМЕНТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

Евдокимова В.С., ФГАОУ ВПО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина», г. Екатеринбург.

Статья посвящена вопросу использования процесса передачи ноу-хау во внешнеэкономических связях как более перспективное направление, малозатратное по времени и денежным ресурсам в сравнении с патентованием.

Ключевые слова: ноу-хау, коммерческая тайна, лицензионные соглашения, передача технологии.

С целью повышения технологического уровня страны и развития технико-экономических связей между странами в предпринимательской деятельности используется передача ноу-хау. Термин «Ноу-хау» (англ. «*know-how*») в переводе звучит «*знать, как*», и обозначает коммерческую тайну предприятия, которой предоставляется правовая охрана. Также часто вместо этого термина используется понятие секрет производства.

До 1 октября 2014 года в РФ секретом производства признавались сведения любого характера, имеющие действительную или потенциальную коммерческую выгоду. Однако в связи с изменениями нормативных положений, теперь секретом производства признаются только сведения о результатах интеллектуальной деятельности (производственные, технические, экономические, организационные и др.) исключительно в научно-технической сфере и сведения о способах осуществления профессиональной деятельности.

От лицензионных соглашений договоры на передачу ноу-хау отличаются тем, что владелец технологии не отказывается от её продажи, но избегает её патентования. Одна из причин, по которой это происходит – объекты ноу-хау представляют собой технические решения, которые непатентоспособны по законам данной страны [2]. В итоге для коммерциализации своей технологии владелец прибегает к передаче коммерческой тайны.

То, что ноу-хау активно используется в международной деятельности доказывает статистика: более 80% проданных лицензий – это лицензии, по которым передается ноу-хау путем создания совместных предприятий или

экспортно-импортных операций [1]. Такая популярность объясняется тем, что сокращение сроков внедрения научно-технических разработок является важным показателем развития современной мировой экономики. И здесь ноу-хау приоритетнее перед патентом, так как правовая защита первого наступает немедленно и не требует регистрации в государственном органе.

Кроме сроков, передача ноу-хау обладает ещё парой преимуществ для внешнеэкономических связей – это отсутствие расходов (как при патентовании), которые в разных странах могут достигать внушительных сумм и исключение необходимости раскрытия своей коммерческой тайны, что особенно выгодно предприятиям, стремящимся сохранить свои разработки в тайне.

В итоге приобретение ноу-хау совместно с покупкой лицензии существенно облегчает организацию производства, а также удешевляет его налаживание. Для предприятий, которые хотят сохранить свои позиции лидеров в производстве, но не хотят раскрывать свои коммерческие тайны, имеющие большой потенциал, операции с куплей-продажей ноу-хау на международном рынке является оптимальным выходом.

Библиографический список

1. Багиев Г.Л. Международный маркетинг, "Питер" (2009)
2. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Внешнеэкономические связи Учебное пособие, М.: Финансы и статистика (2003)
3. Электронный ресурс: http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_6492536C-4E4F-4055-A948-C6ED0D967637.html
4. Электронный ресурс: <http://www.jguard.ru/services/obj1151763045/obj1154001757>
5. Электронный ресурс: <http://www.km.ru/referats/01976E111AE54D8EAF8EA82F502E16B7>